



PRÉSENTATION INVESTISSEURS

JUILLET 2023



AVERTISSEMENT

Cette présentation a été préparée par Vinpai (la "Société") uniquement en vue d'être utilisée lors de présentations investisseurs.

En recevant cette présentation et en participant à cette réunion, vous reconnaissez avoir pris connaissance des restrictions suivantes.

Cette présentation est de nature promotionnelle et ne constitue pas un prospectus au sens du Règlement (UE) n°2017/1129 du Parlement Européen et du Conseil (le "Règlement Prospectus"). Toute décision d'acheter ou de souscrire des actions ne devra être prise que sur la seule base des informations prévues dans un prospectus approuvé par l'Autorité des marchés financiers dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sous le numéro 22 027. L'approbation du prospectus ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur les valeurs mobilières offertes.

Cette présentation et les informations qu'elle contient ne constituent ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription, des actions de la Société en Australie, au Canada, au Japon, aux Etats-Unis d'Amérique, ni dans un quelconque pays.

Les titres de Vinpai ne peuvent être offerts, souscrits ou vendus aux Etats-Unis d'Amérique ou à des ressortissants des Etats-Unis d'Amérique qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié (le "U.S. Securities Act"), ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Sous réserve de certaines exceptions, les actions de la Société ne peuvent être offertes ou vendues en Australie, au Canada, au Japon ou à tout résident ou citoyen d'Australie, du Canada ou du Japon.

Les titres de Vinpai n'ont pas été et ne seront pas enregistrés au titre du U.S. Securities Act ni au titre de toute réglementation applicable en Australie, au Canada ou au Japon et Vinpai n'a pas l'intention de procéder à une offre publique des titres de Vinpai aux Etats-Unis, en Australie, au Canada ou au Japon.

S'agissant des Etats membres de l'Espace Economique Européen autres que la France (les "Etats membres"), aucune action n'a été entreprise ni ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public des titres rendant nécessaire la publication

d'un prospectus dans l'un de ces Etats membres. En conséquence, les actions nouvelles ou existantes peuvent être offertes dans les Etats membres uniquement (a) à des personnes physiques ou morales qui sont des investisseurs qualifiés tels que définis dans le Règlement Prospectus ; ou (b) dans les autres cas ne nécessitant pas la publication par Vinpai d'un prospectus au titre du Règlement Prospectus.

La diffusion de cette présentation n'est pas effectuée et n'a pas été approuvée par une personne autorisée ("authorised person" au sens de l'article 21(1) du Financial Services and Markets Act 2000. En conséquence, cette présentation est adressée et destinée uniquement (i) aux personnes situées en dehors du Royaume-Uni, (ii) aux professionnels en matière d'investissement au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, (iii) aux personnes visées par l'article 49 (2) (A) à (d) (sociétés à capitaux propres élevés, associations non immatriculées, etc.) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 ou (iv) à toute autre personne à laquelle cette présentation pourrait être adressée conformément à la loi (les personnes mentionnées aux paragraphes (i), (ii), (iii), et (iv) étant ensemble désignées comme les "Personnes Habilitées"). Les titres sont uniquement destinés aux Personnes Habilitées et toute invitation, offre ou tout contrat relatif à la souscription, l'achat ou l'acquisition des titres ne peut être adressé ou conclu qu'avec des Personnes Habilitées. Toute autre personne qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur cette présentation et les informations qu'elle contient. Cette présentation ne constitue pas un prospectus approuvé par la Financial Services Authority ou par toute autre autorité de régulation du Royaume-Uni au sens de la Section 85 du Financial Services and Markets Act 2000.

Cette présentation vous est communiquée à titre personnel uniquement pour votre information et pour n'être utilisée que pour les besoins de la présentation de la Société.

Cette présentation et son contenu sont confidentiels et ne peuvent être copiés, distribués ou transmis à toute autre personne ou publiés ou reproduits, directement ou indirectement, en entier ou en

partie, par n'importe quel moyen, sous n'importe quelle forme et pour n'importe quelle fin que ce soit. Vous devez respecter toutes les lois applicables à la possession de telles informations y compris les lois en matière de délits d'initiés, les règlements en vigueur ou les recommandations de l'Autorité des marchés financiers. Ni cette présentation, ni une copie de celle-ci, ni aucune information qu'elle contient ne peut être apportée, communiquée, directement ou indirectement, aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie ou à tout résident de ces pays.

Le non-respect de l'une de ces restrictions peut constituer une violation de restrictions légales en matière d'offre d'instruments financiers aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie. La distribution du présent document dans d'autres pays peut faire l'objet de restrictions légales et les personnes qui viendraient à le détenir doivent s'abstenir quant à l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

Cette présentation a été préparée par, et sous la seule responsabilité de la Société. Les informations figurant ci-après n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante de la part de la Société, de ses conseillers ou de toute autre personne et peuvent faire l'objet d'une mise à jour, d'ajouts et de révisions pouvant être significatifs.

La responsabilité de la Société, de ses conseils et de leurs représentants ne saurait être engagée pour tout préjudice résultant de toute utilisation qui est faite de cette présentation ou de son contenu, ou lié de quelque manière que ce soit à cette présentation. La Société n'est pas tenue de procéder à une actualisation ou une mise à jour des informations contenues dans cette présentation et toute information contenue dans cette présentation est susceptible d'être modifiée sans notification préalable.

Cette présentation contient des indications sur les objectifs ainsi que les axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectifs tels que "s'attendre à", "pouvoir", "estimer", "avoir l'intention de", "envisager", "anticiper" ainsi que d'autres termes similaires. Ces données sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des

données réelles substantiellement différentes. Ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétés comme des garanties que les faits et les données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les déclarations ou informations figurant dans la présentation pourraient se révéler erronées, sans que la Société, ses conseils ou leurs représentants ne se trouvent soumis de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable. Ces indications sur les objectifs et toute autre déclaration qui peuvent être faites de temps en temps par la Société comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes liés à la performance opérationnelle et aux perspectives de la Société et des activités de la Société à la suite de l'opération envisagée (notamment compris dans le chapitre 3 du document d'enregistrement de la Société), ainsi que d'autres événements futurs et leurs effets potentiels sur la Société qui sont soumis à des risques et incertitudes, ces facteurs pouvant faire en sorte, à l'avenir, que les résultats, performances ou réalisations de la Société diffèrent sensiblement des résultats, performances ou réalisations futurs indiqués expressément ou implicitement dans ces indications sur les objectifs. En outre, ces indications sur les objectifs dépendent nécessairement d'hypothèses, d'estimations et de dates qui peuvent être inexactes ou imprécises et impliquer des risques, incertitudes et autres facteurs connus ou inconnus. En conséquence, les indications sur les objectifs incluses dans cette présentation ne prétendent pas constituer des prédictions d'événements ou de circonstances futures et peuvent ne pas être réalisées.

Sous réserve des lois applicables, la Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives pour refléter les résultats réels, les changements d'hypothèses ou les changements d'autres facteurs affectant ces indications sur les objectifs. Rien dans la présente présentation ne sera réputé être une prévision, une projection ou une estimation de la performance financière future de la Société

Les intervenants

2 Fondateurs complémentaires



Cyrille DAMANY

Président et Co-Fondateur

+10 ans d'expérience
en télécommunication à l'international
Manager pour des fonds d'investissement
Directeur général Willtek
MBA, Carnegie Mellon University



Philippe LE RAY

Directeur Général et Co-Fondateur

Directeur de la Stratégie
et du développement (secteur de
l'alimentation)
Directeur M&A et opérations financières
(Olmix Group)
10 ans, Consultant en Stratégie
(réfèrent alimentaire PwC)



Vinpai, une ingredien'tech offrant aux industriels des alternatives naturelles aux additifs chimiques

Des gammes complémentaires et innovantes d'ingrédients fonctionnels plants & algae based

75% du CA

Agroalimentaire

- Alternatives laitières végétales
- Solutions fromagères végétales
- Solutions végétales pour des produits de boulangerie et pâtisserie
- Sauces et frites végétales




16% du CA

Cosmétique



Soin et masques peel-off

9% du CA

Nutraceutique & Bien-être



Compléments alimentaires
Huiles essentielles
Patches cutanés
Solutions bucco-dentaires

6,2 M€
de CA en 2022
+21,3% vs. 2021

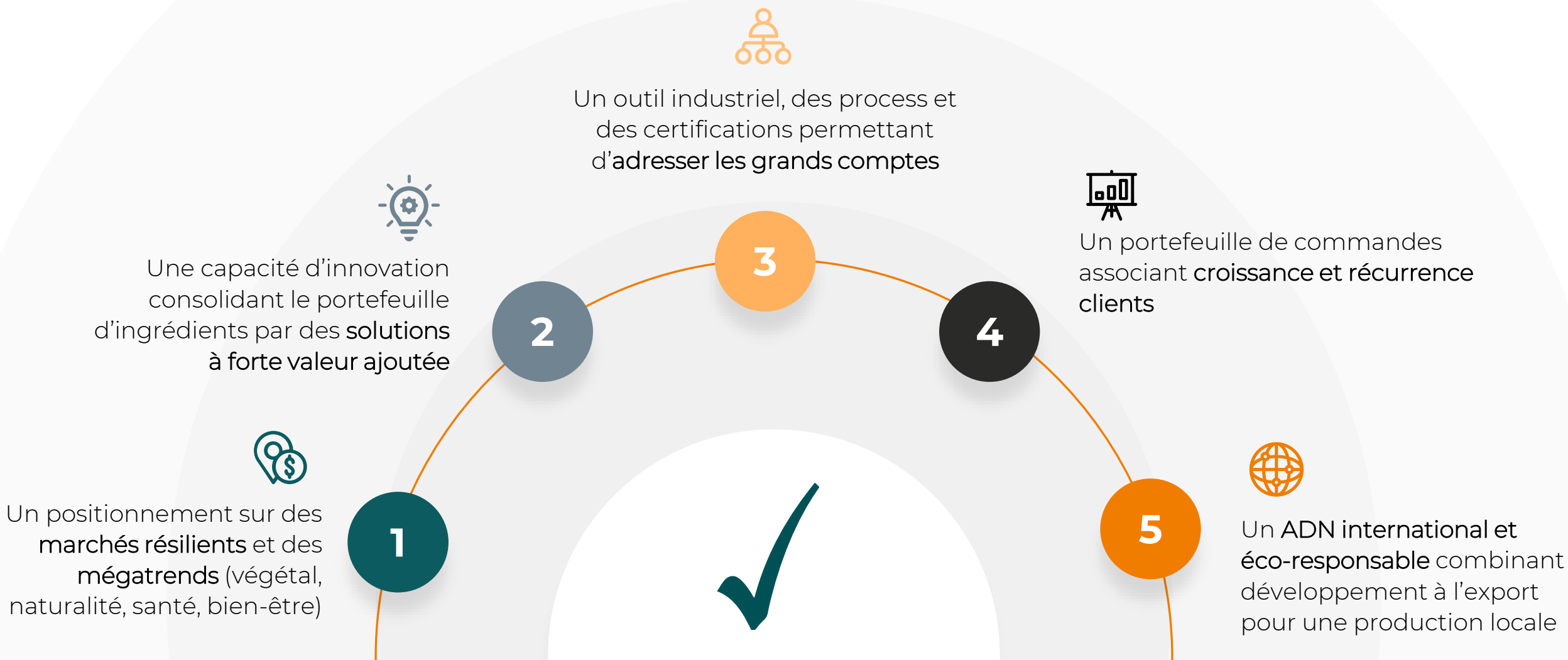
2
sites de production

39
collaborateurs

~50%
des ventes à l'export

Plus de **35** pays

Key Investment Highlights



Sommaire



01	UNE INGREDIEN'TECH INNOVANTE	P.7
02	BUSINESS MODEL : INNOVATION ET FLEXIBILITÉ	P.17
03	ÉLÉMENTS FINANCIERS	P.23
04	STRATÉGIE & LEVIERS DE CROISSANCE	P.27
05	MODALITÉS DE L'OPÉRATION	P.31

SECTION 1

UNE INGREDIEN'TECH
INNOVANTE

1



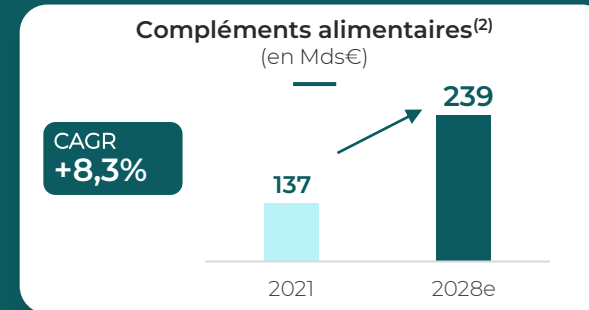
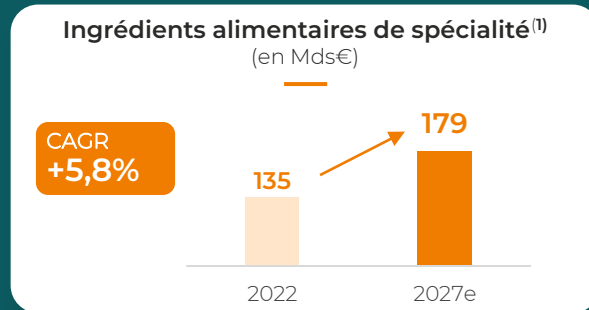
Vinpai, une réponse aux préoccupations des consommateurs sur la santé et les questions environnementales



Marché mondial

Sources :

- (1) Marketsandmarkets, 2022
- (2) ANSES, 2020, rapport du CSO Sciences-Po-CNRS



Vinpai : des ingrédients fonctionnels et naturels

DIMENSIONS TECHNIQUES

 Texturation ou galénique

 Stabilisation et conservation

 Enrichissement nutritionnel

 Aromatisation

AVANTAGES ÉCONOMIQUES

Prime sur la différenciation produits (*clean labelling*) 

Optimisation des coûts de production 

Réponse aux nouveaux usages 

Alternatives végétales aux ressources animales et de synthèse 



Des catalogues d'ingrédients fonctionnels complémentaires et innovants

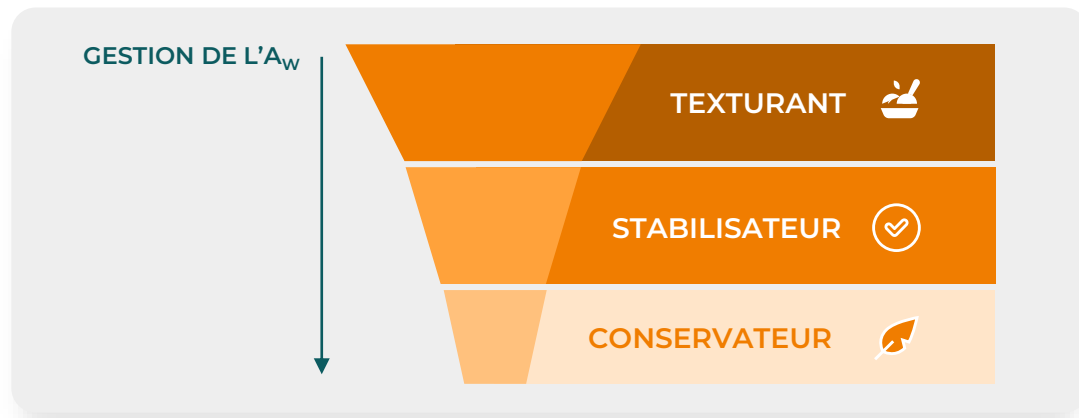
✓ Une capacité à adresser **plusieurs marchés** à partir de matières premières et de technologies partagées

- Un approvisionnement en **matières premières** naturelles ayant des propriétés bien identifiées
- Une connaissance fine de leurs **synergies** ayant permis d'élaborer plus de 3 500 formules aux **fonctionnalités multiples**



Vin'fibralg[®], une gamme d'alternatives aux additifs

Une gamme d'ingrédients naturels reposant sur la technologie de l'inhibition de l'eau libre (A_w) dans la matrice alimentaire agissant en tant que :



Vin'fibra[®] R50

(spectre ciblé de la biscuiterie)

Réduction du taux de casse :

-83%



Vin'fibra[®] R84 (large spectre d'application)

Pour une pâte :

Avec une meilleure élasticité

Moins cassable lors de la mise en forme

Davantage croustillante après cuisson



Pour une soupe :

Augmentation de la stabilité et limitation de la sédimentation



Des technologies partagées cross-bu

Au cœur des propriétés fonctionnelles communes à différentes industries

1

Les industriels recherchent par exemple des moyens techniques pour obtenir une émulsion ayant un effet stabilisant

2

Des types d'applications multiples : agroalimentaire, cosmétique, médical, etc.

3

Émulsifiant

Cross-technology

Agroalimentaire



Cosmétique

GAMME VIN'MISCEO

Sauces et frites

>> **VIN'MAYO**

GRÂCE AU SAVOIR-FAIRE VINPAI, NOUS AVONS DÉVELOPPÉ UNE GAMME DIVERSIFIÉE DE SAUCES MAYONNAISES S'ADAPTANT À VOS BESOINS ET AUX GOÛTS DES CONSOMMATEURS FINAUX. NOS PREMIX VOUS PERMETTENT DE CONDITIONNER LE PRODUIT FINI SOUS DIFFÉRENTES FORMES : STICKS, PÔTS EN VERRE, SQUEEZES...

VIN'MAYO GOURMET
Pour une recette traditionnelle avec 70% d'huile et oeuf dans le produit fini.

VIN'MAYO PREMIUM
3 offres pouvant être utilisées avec une recette contenant entre 15 à 35% d'huile incluant une aromatisation moutarde et/ou oeuf ou encore oeuf-vinaigre.

VIN'MAYO ECO
Pour une alternative végétalienne de mayonnaise semi-épaisse (PXS010) ou épaisse (PXS072), sans oeuf.

RECETTES APPLICATIVES

VIN'MAYO GOURMET / 70%

VIN'MAYO GOURMET (PXS049)	8,14%
HUILE VÉGÉTALE	70,00%
EAU	18,00%
VINAIGRE	3,00%
SEL*	0,70%
CONSERVATEUR	0,16%

1 KG DE PREMIX = 12,2 KG DE PRODUIT FINI

VIN'MAYO PREMIUM (EK)	15%	25%	35%
VIN'MAYO PREMIUM (PXS021 - PXS023 - PXS073)	6,94%	6,72%	6,45%
HUILE VÉGÉTALE	15,00%	25,00%	35,00%
EAU	72,00%	62,22%	52,59%
VINAIGRE	3,00%	3,00%	3,00%
SEL*	0,90%	0,90%	0,80%
SUCRE	2,00%	2,00%	2,00%
CONSERVATEUR	0,16%	0,16%	0,16%

* Vinpai offre désormais des solutions de réduction de sel pouvant être utilisées dans vos préparations alimentaires.



- Gammes diversifiées de mayonnaises
- Premix permettant aux industriels de conditionner le produit fini

ULTRATEX CARE
Agent texturant et stabilisant

VINPAI Cosmetics propose une solution végétale tout-en-un (all-in-one) avec son ingrédient complexe **Ultratex Care**. Il permet de réaliser une émulsion de type crème avec un pourcentage d'huile faible tout en gardant une grande stabilité.

La réalisation du processus d'émulsion à froid et l'utilisation d'une teneur en eau importante font de l'Ultratex Care LA solution qui permet de répondre à des soucis de simplification de process industriels.

Recommandations
Dosage pour un résultat optimal :
Entre 5% à 7% d'Ultratex Care selon le niveau d'eau dans l'émulsion.
Possibilité de monter à près de 70% d'eau.

Processus d'utilisation

1. Phase aqueuse : mélanger l'eau aux autres liquides
2. Phase huileuse : mélanger l'huile aux autres ingrédients miscibles dans l'huile
3. Phase poudre

🌀 Émulsionner pendant 3 minutes pour obtenir une pâte homogène.

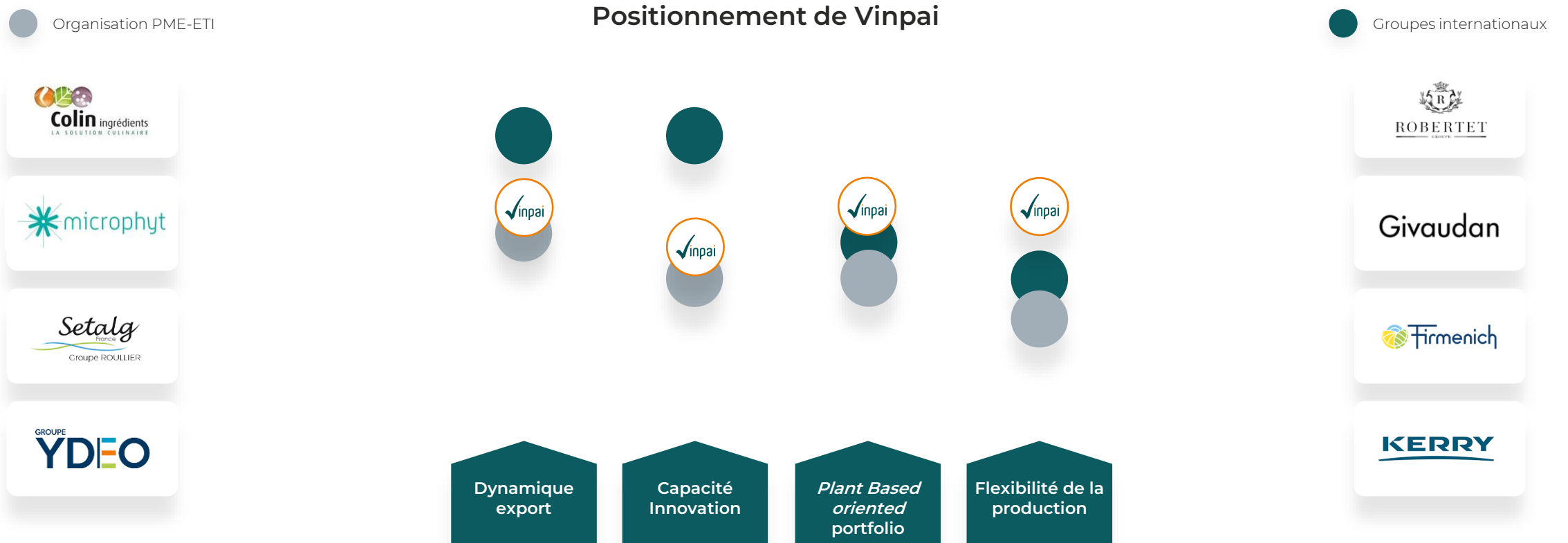
Les avantages de la solution Ultratex Care

- Compétitivité prix (bas coût de l'ingrédient pour un produit fini compétitif)
- Longue stabilité dans le temps
- Processus à froid
- Pouvoir émulsifiant dès 15% d'huile
- Ingrédient respectant la réglementation chinoise



- Solution végétale tout-en-un (all-in-one)
- Préservation de la stabilité
- Faible pourcentage d'huile
- Simplification de process industriels

Un positionnement unique grâce à une offre innovante, diversifiée et flexible



– 14 Un portefeuille de clients diversifié



Près de
160
clients actifs



Un portefeuille de clients en constante expansion :

+32%

CAGR 2017-2022



Réccurrence clients

> 80%

garantissant une progression constante du CA




Alimentation
& nutrition



Cosmétique
& bien-être



L'innovation, au cœur du succès de Vinpai

 **6%**
du CA investi
en R&D




 **10**
collaborateurs R&D
qualifiés (5 ETP)



programmes
collaboratifs passés



 **~3 500**
formules développées

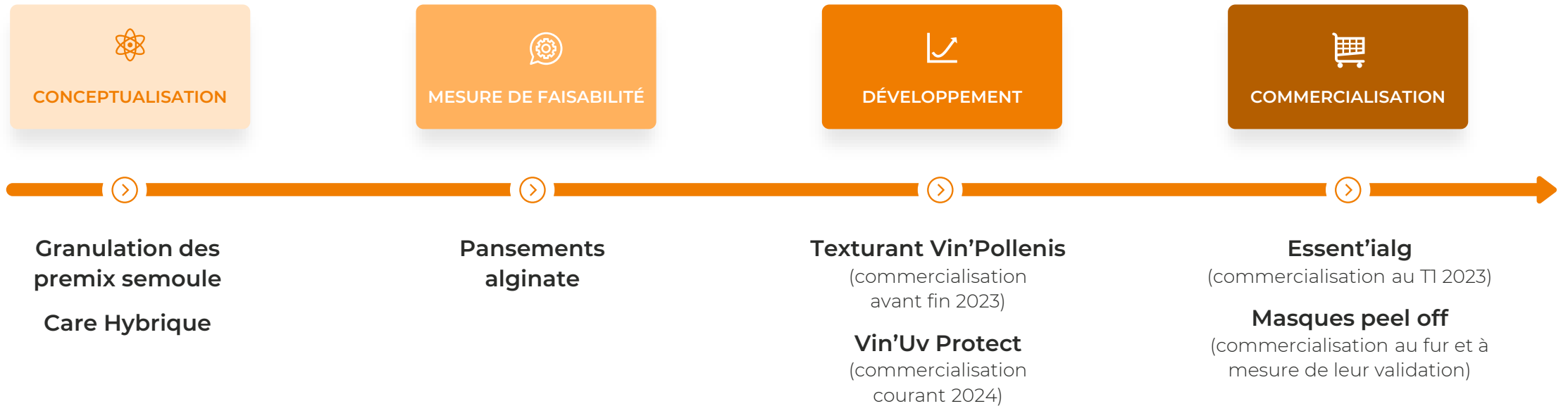
 **10**
dépôts formels de propriété
intellectuelle (dont 2
demandes de brevets)



Une innovation permanente pour développer des solutions adaptées
aux enjeux d'aujourd'hui et le pipeline d'actifs

L'innovation : des produits pour alimenter la croissance future

Présentation des projets les **plus significatifs et disruptifs** du portefeuille :



Un **modèle d'innovation solide** :
Vinpai se positionne sur des secteurs présentant un fort potentiel de croissance



SECTION 2

BUSINESS MODEL :
INNOVATION ET FLEXIBILITÉ

2

Un accompagnement complet des industriels, de la production à la mise sur le marché



Recettes stabilisées et adaptables



Amélioration de la compétitivité et de la rentabilité



Sécurisation de la supply chain et garantie de la qualité



Lancement sur le marché rapide et en « private label » possible



Favoriser la production locale

Un **sourcing** maîtrisé

Un approvisionnement sécurisé



Sourcing non exposé au risque de pénurie



Contractualisation annuelle des prix et des quantités des matières



Flexibilité du modèle, en particulier dans le contexte inflationniste actuel



Recours à des fournisseurs reconnus et certifiés

Un sourcing optimisé

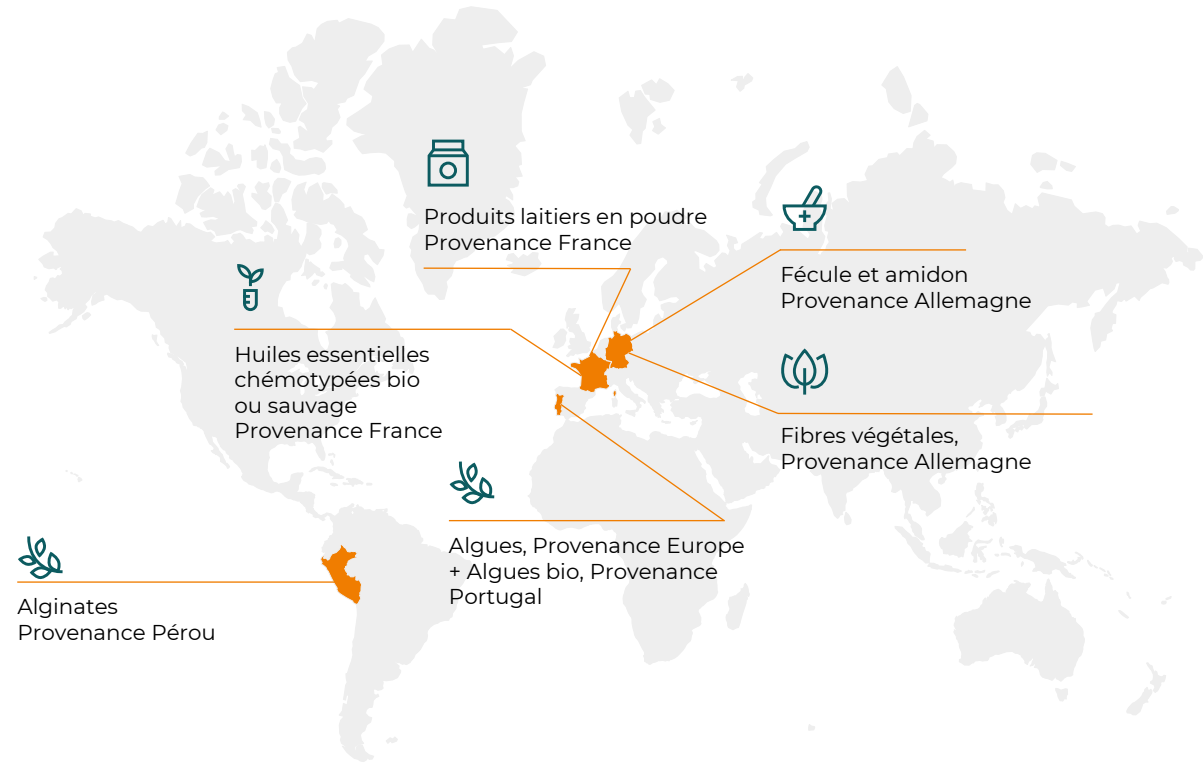


Plus de 90% en Europe, principalement en France et en Allemagne, pour des produits à spécifications particulières et à marge élevée



Sourcing en dehors d'Europe pour les ingrédients utilisés pour la production locale ou à plus forte volumétrie

À l'échelle internationale



Une organisation industrielle moderne, flexible et scalable



39 salariés répartis sur **2** sites voisins



Outil flexible capable de traiter du **gramme à la tonne**



Des **machines très précises** issues de l'industrie pharmaceutique



Une **organisation modulaire** permettant de produire plusieurs gammes sur une même ligne



Une capacité de production de **270 tonnes par mois** (soit 50% du taux d'utilisation) et **400 tonnes par mois à fin 2023**



Un **outil capable d'absorber une forte augmentation des volumes**



La Bretagne 1^{ère} région agroalimentaire d'Europe



À proximité de l'infrastructure portuaire de Saint-Nazaire avec un accès direct à la façade Atlantique



Au carrefour des chaînes d'approvisionnement

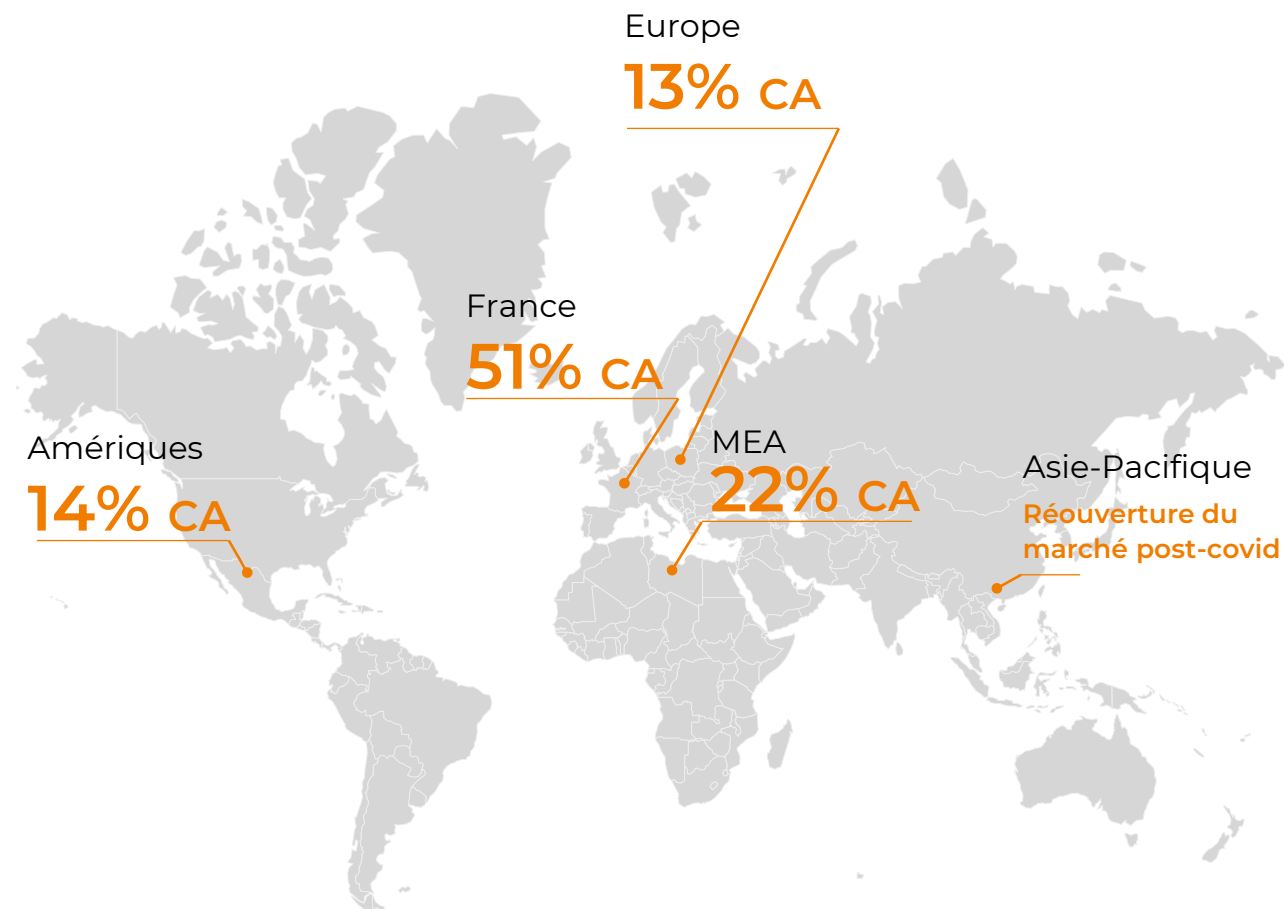


Une offre BtoB reconnue à l'international

📍 Présence dans
+30 pays
avec un mix diversifié pays
développé/pays en développement

➔ Environ
50%
de ventes réalisées à l'export

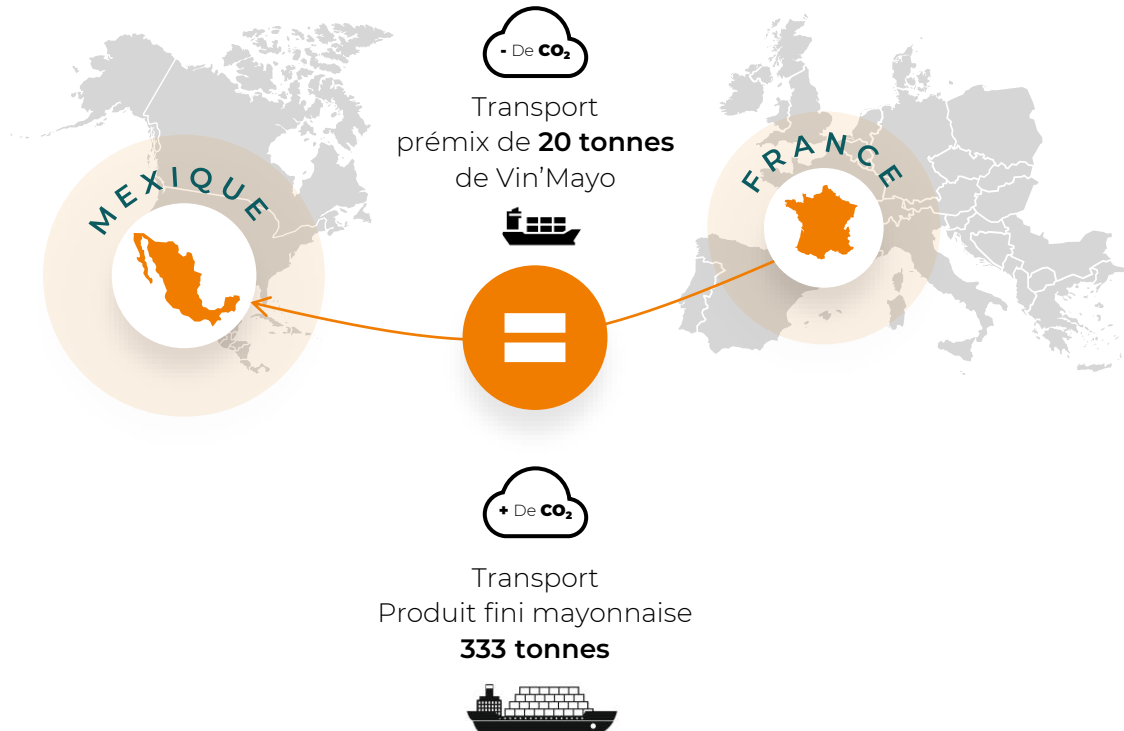
🌐 Près de
40%
au grand export



Une démarche à fort impact éthique et socialement responsable

Un modèle **respectueux de l'environnement** :

Baisse des émissions de CO₂ dans une logique de développement de la production locale



L'offre de VINPAI, en ligne avec les objectifs fixés par les Nations Unies



Création de PIB et développement de l'emploi dans les PED et PVD



Développement d'une industrie de transformation locale pour répondre aux besoins d'une population croissante



Limitation des transports aux seuls ingrédients fonctionnels qui permettent la réduction des émissions de gaz à effet de serre



Intégration des ingrédients fonctionnels dans la fabrication de produits finis en local

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SECTION 3

ÉLÉMENTS FINANCIERS



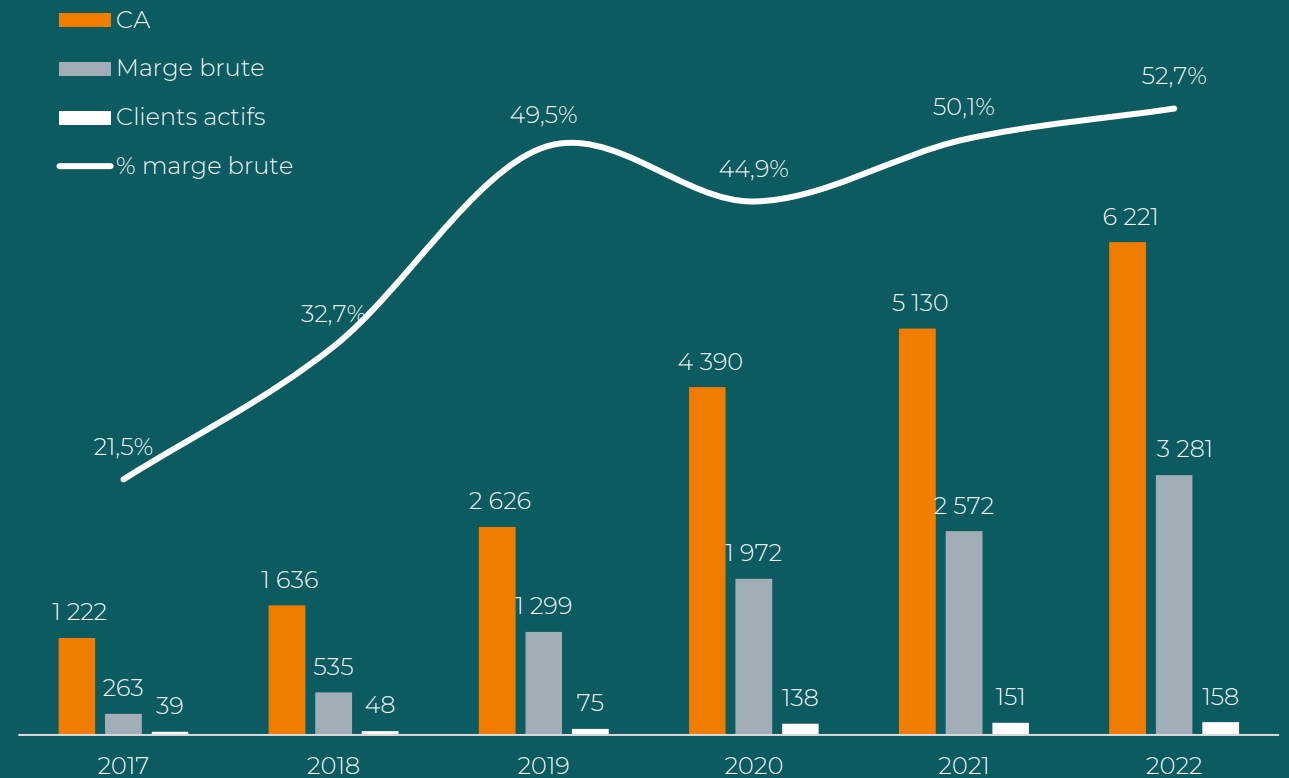
Un historique de forte croissance

Commentaires

Une conquête de marchés alimentant la croissance du CA autour de 3 axes :

- **Investissement constant** dans les hommes et l'outil industriel capable de servir les commandes
- **Marge brute en progression** grâce à un mix produits à plus forte valeur ajoutée
- Croissance du portefeuille clients, grâce à une forte conquête commerciale et **un taux de fidélisation clients supérieur à 80%**

Évolution du chiffre d'affaires et de la marge brute (en K€)



Compte de résultat

En K€	2022A	2021A	Δ évolution	Δ%
Chiffre d'affaires	6 221	5 130	1 091	21,3%
Marge Brute	3 281	2 572	709	27,6%
% du CA	52,7%	50,1%	3pts	-
EBE	(934)	(955)	(21)	-
% du CA	(15,0%)	(18,6%)	-4pts	-
REX	(1 256)	(1 591)	(335)	-
% du CA	(20,2%)	(31,0%)	-11pts	-
Résultat Financier	(236)	(156)	81	51,8%
Résultat Exceptionnel	(127)	2	(128)	-
Impôts	131	137	6	4,3%
Résultat net	(1 488)	(1 607)	(120)	-
% du CA	(23,9%)	(31,3%)	-7pts	-

Commentaires



Forte progression du chiffre d'affaires **de 21% YoY**, à **6,2 M€**



Amélioration continue de la marge brute à **52,7% vs. 50,1%** en 2021



Charges non récurrentes de 249 K€ en 2022 liées aux opérations de financement

Bilan simplifié

ACTIF (en K€)	2022A	2021A	Δ évolution	Δ%
Actif non circulant	4 349	4 504	(155)	(3,4%)
Immo incorporelles	3 257	2 945	312	10,6%
Immo corporelles	1 004	1 531	(527)	(34,4%)
Autres actifs non circulants	88	28	60	214,3%
Actif circulant	3 908	4 189	(281)	(6,7%)
Stocks	1 243	837	406	48,5%
Créances clients et comptes rattachés	2 009	2 775	(771)	(27,8%)
Charges constatées d'avance	223	70	153	218,6%
Trésorerie	433	507	(74)	(14,6%)
TOTAL ACTIF	8 360	8 748	(388)	(4,4%)

PASSIF (en K€)	2022A	2021A	Δ évolution	Δ%
Capitaux Propres	435	1 092	(657)	(60,2%)
Provisions	-	-	-	-
Dettes financières	5 774	5 442	332	6,1%
Dettes courantes	2 151	2 214	(68)	(3,1%)
Fournisseurs et comptes rattachés	1 226	1 263	(37)	(2,9%)
Dettes fiscales et sociales	575	755	(180)	(23,8%)
Autres passifs	350	196	149	76,0%
Total dettes	7 925	7 656	269	3,5%
TOTAL PASSIF	8 360	8 748	(388)	(4,4%)

Commentaires

- Politique comptable
d'immobilisation de la R&D
- **Amélioration de la gestion du BFR** : amélioration du poste clients (BFR/CA à 23% en 2022, en amélioration de 7 points vs. 2021)
- **Sécurisation de financements pré-IPO** auprès d'investisseurs dont une partie convertira à l'occasion de l'IPO

SECTION 4

STRATÉGIE &
LEVIERS DE CROISSANCE

4

3 piliers solides d'une croissance durable vers la rentabilité

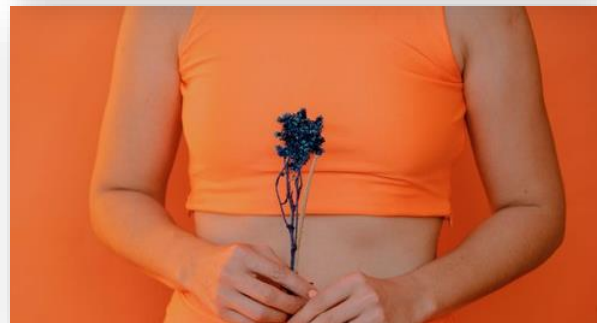
➔ Monter en puissance chez les grands comptes

- Capitaliser sur la **certification (FSSC 22000)**
- Acquisitions de **nouveaux clients tier-one**
- Poursuite des **références**
- Une capacité attestée à **effectuer du *cross-selling***



💡 Croissance et innovation

- Capitaliser sur les **tendances de long terme** pour les clients industriels
- Un potentiel commercial constamment renforcé par de **nouvelles gammes d'ingrédients**
- **Introduction de nouveaux produits** issus de la R&D



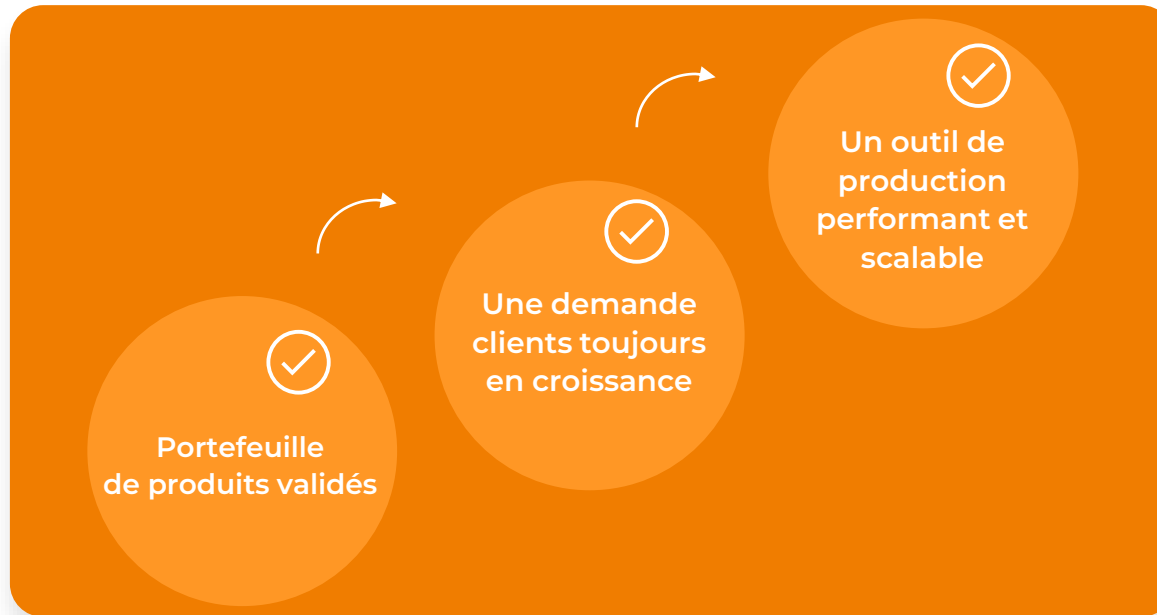
🌍 Poursuite de l'internationalisation

- S'appuyer sur les **points d'ancrage** pour adresser de nouveaux marchés
- **Réouverture** de l'Asie-Pacifique
- **Evolution du mix géographique au profit des produits à plus forte valeur ajoutée**
- Un **impact positif** en favorisant la **production locale**



Objectifs financiers à horizon 2025

Une organisation taillée pour la croissance



S1 2023

CA : 4,1 M€, +42%

Backlog¹ : 6,5 M€

2025e

CA : 16 M€

Marge d'EBE : >10%

Levier

¹ Backlog : toutes les commandes validées, enregistrées sous SAP et à livrer

Use of proceeds

Répartition

BFR et endettement
40%

Outil industriel
35%

Equipes
20%

R&D & innovation
5%

Initiatives

- Financer le BFR actuel et son augmentation liée à la croissance attendue de l'activité, et rembourser la dette pré-IPO
- Accompagner la montée en volumes
- Renforcer les équipes commerciales et le management intermédiaire
- Créer les relais de croissance de demain

SECTION 5

MODALITÉS
DE L'OPÉRATION

inpai

Laboratoire
AROMA
CELTE

THE RECIPE FOR SUCCESS

5

Principales modalités de l'opération envisagée

CODES DE COTATION ET D'IDENTIFICATION

- Place de cotation : Euronext Growth Paris
- Libellé : VINPAI
- Code ISIN : FR001400AXT1
- Mnémomique : ALVIN

TYPE DE PLACEMENT

- L'offre globale comprend :
 - Une Offre au public en France sous la forme d'une offre à prix ferme, principalement destinée aux investisseurs personnes physiques (l'« OPF »)
 - Un Placement Global destiné aux investisseurs institutionnels en France et en dehors de France (sauf, notamment, les États-Unis d'Amérique, le Canada, l'Australie et le Japon)

STRUCTURE DE L'OFFRE

- Clause d'Extension : au maximum **126 723** Actions Nouvelles, soit 15% de la taille initiale de l'offre
- Option de Surallocation : au maximum **97 154** Actions Nouvelles, soit 10% de la taille de l'offre après exercice éventuel de l'intégralité de la Clause d'Extension

TAILLE ET PRIX DE L'OFFRE

- Prix de l'Offre à Prix Ferme : **6,55 €** par action
- Augmentation de capital à hauteur de **844 824 Actions Nouvelles** (soit une levée d'environ **5,5 M€**)
- Engagement de souscription à hauteur de **4,9 M€**, soit **88,6%** du montant initial de l'offre, dont 1,6 M€ par compensation de créances

MONTANT BRUT DE L'OPÉRATION

- **7,0 M€** en cas d'exercice intégral de la Clause d'Extension et de l'Option de Surallocation

DOCUMENTATION

- Document d'Information

ENGAGEMENTS DE CONSERVATION ET D'ABSTENTION¹

- Engagements d'abstention : **180** jours
- Engagements de conservation pour les actionnaires² : **360** jours / pour les créanciers : **180** jours

SYNDICAT BANCAIRE

- Chef de File et Teneur de Livre : **Invest Securities**

Sources :

(1) Sous réserve d'exceptions usuelles

(2) A l'exception de Cyrille Damany et Philippe Le Ray, des actions au bénéfice des créanciers de la Société

Calendrier indicatif de l'opération

6 juillet 2023

Diffusion du communiqué de presse annonçant l'ouverture de l'Offre et la mise à disposition du Document d'Information
Publication par Euronext de l'avis d'ouverture de l'OPF
Ouverture de l'OPF et du Placement Global

12 juillet 2023

Clôture de l'OPF à 17 heures (heure de Paris) pour les souscriptions aux guichets et à 20 heures (heure de Paris) par Internet

13 juillet 2023

Clôture du Placement Global à 12 heures (heure de Paris)
Décision du Conseil d'Administration de la Société fixant les modalités définitives de l'Offre et décidant de l'exercice éventuel de la Clause d'Extension
Début de la période de stabilisation éventuelle
Diffusion du communiqué de presse indiquant le nombre définitif d'Actions Nouvelles et le résultat de l'Offre
Publication par Euronext de l'avis de résultat de l'Offre

18 juillet 2023

Règlement-livraison de l'OPF et du Placement Global

19 juillet 2023

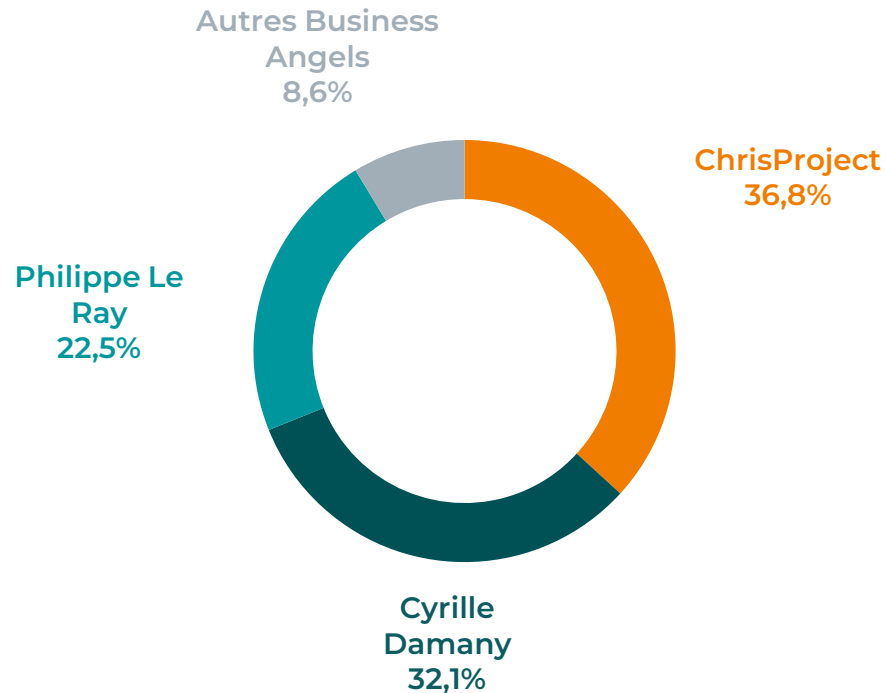
Début des négociations des actions de la Société sur les marchés Euronext Growth® Paris

12 août 2023

Date limite de l'exercice de l'Option de Surallocation
Date limite de fin de la période de stabilisation éventuelle

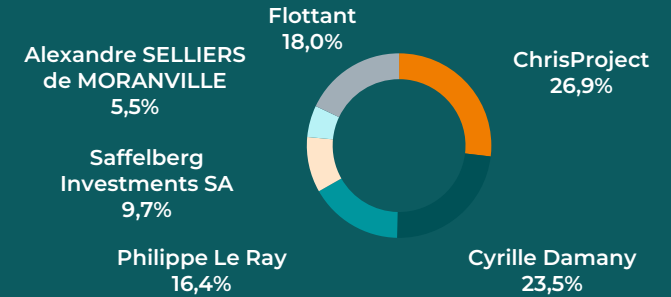
Structure de l'actionnariat

PRÉ-OPÉRATION

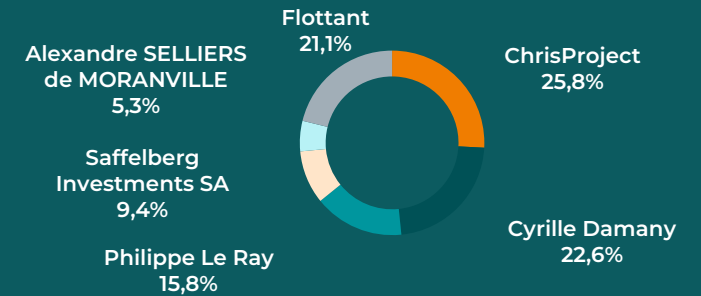


POST-OPÉRATION

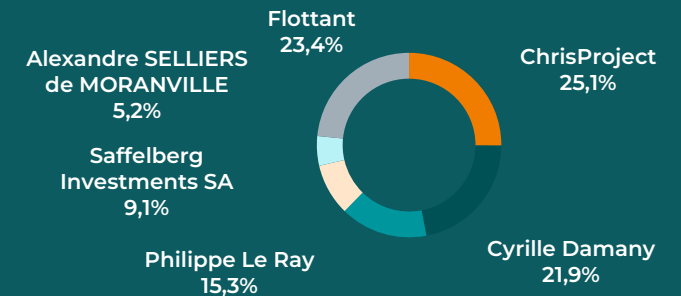
Émission des Actions Nouvelles à hauteur de 100%



Après exercice intégral de la Clause d'Extension



Après exercice intégral de la Clause d'Extension et de l'Option de Surallocation

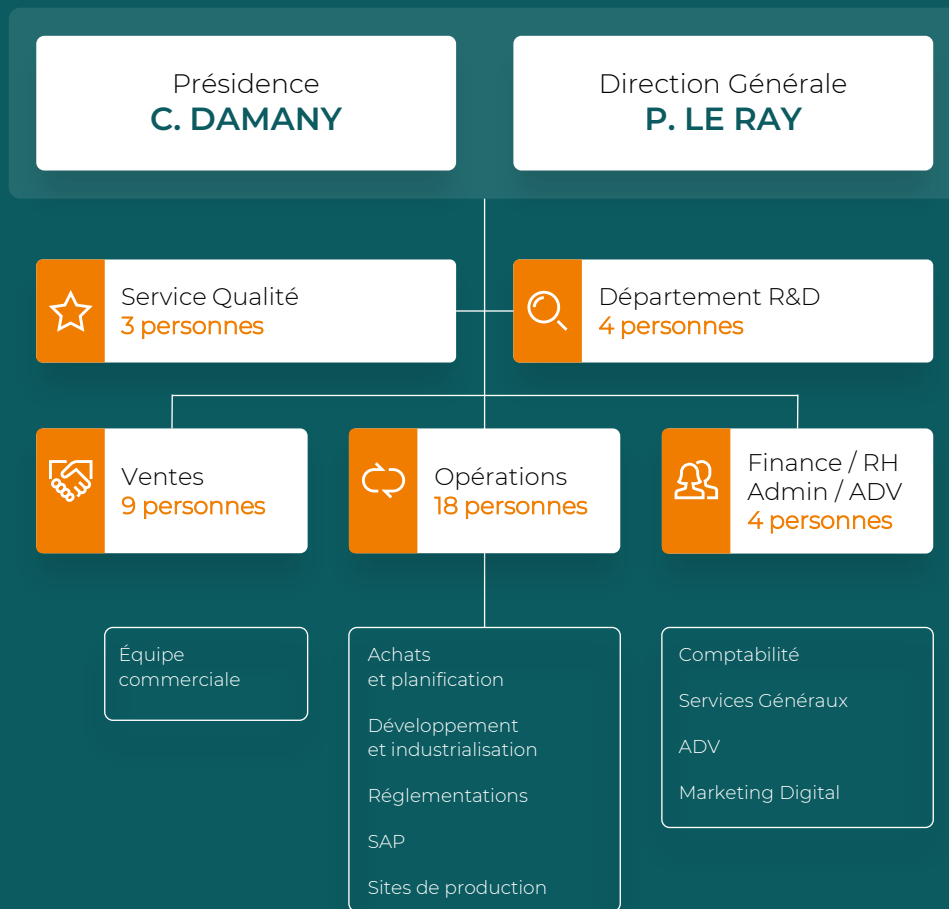


A vertical teal bar on the left side of the page, containing a small orange horizontal line near the top.

Annexes

A background image showing various spices and herbs in small bowls and piles, including yellow powder, red peppercorns, green basil, and orange powder.

Organigramme simplifié : une entreprise structurée avec un middle management autonome



- La structure de la société est façonnée pour répondre au mieux aux problématiques qui innervent son activité :



Un département R&D comptant **10** personnes, soit près de 10% de ses effectifs, dont **3** consultants permanents



Un service qualité dédié notamment au suivi des normes ISO 9001 et FSSC 22000, essentielles au succès de la Société



Un département vente comptant **9** personnes, dont **4** ingénieurs technico-commerciaux, afin de mettre en œuvre l'approche intégrée de la solution proposée aux clients industriels



Un département opération en charge de la réalisation et de la planification de la production, travaillant en étroite collaboration avec le département vente



Un département support en charge, notamment, de la comptabilité et de la RH

- La **gouvernance** est assurée au moyen des outils de pilotage mise en place dans le cadre de l'ISO9001 et du **FSSC 22000** et par la mise en place d'un comité de direction opérationnel qui permettra à chaque manager de mettre en place la stratégie déployée dans l'entreprise

Un positionnement clé dans la chaîne de valeur

Les **ingrédients fonctionnels** :
un élément critique entre la
matière première et les
produits finis pour répondre
aux attentes de plus en plus
complexes des industriels

**UN PROCESSUS
INTÉGRÉ ET
CONTRÔLÉ**



SÉLECTION DES MATIÈRES PREMIÈRES



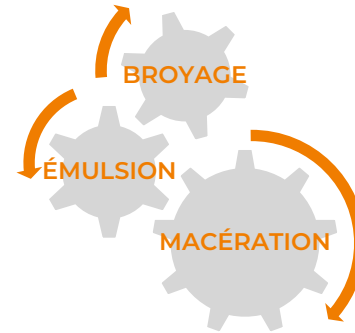
Cahier des charges des fabrications

CONTRÔLE QUALITE
Vérification technologique

**MATIÈRES
PREMIÈRES**

PRÉPARATION
DES MATIÈRES
PREMIÈRES

CRÉATION DE L'INGRÉDIENT FONCTIONNEL



HOMOGENÉISATION
CALIBRAGE
ÉMULSION

LIVRAISON



**RECETTE
INDUSTRIELLE**

PRODUITS FINIS



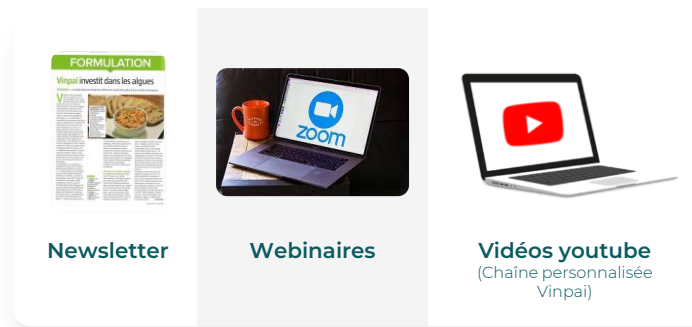
Une conquête commerciale méthodique

3 principaux canaux d'acquisition clients

01. Salons internationaux



02. Marketing digital



03. Référencement



+1 400
contacts & prospects

Une équipe de vente experte



Vente en directe auprès des industriels



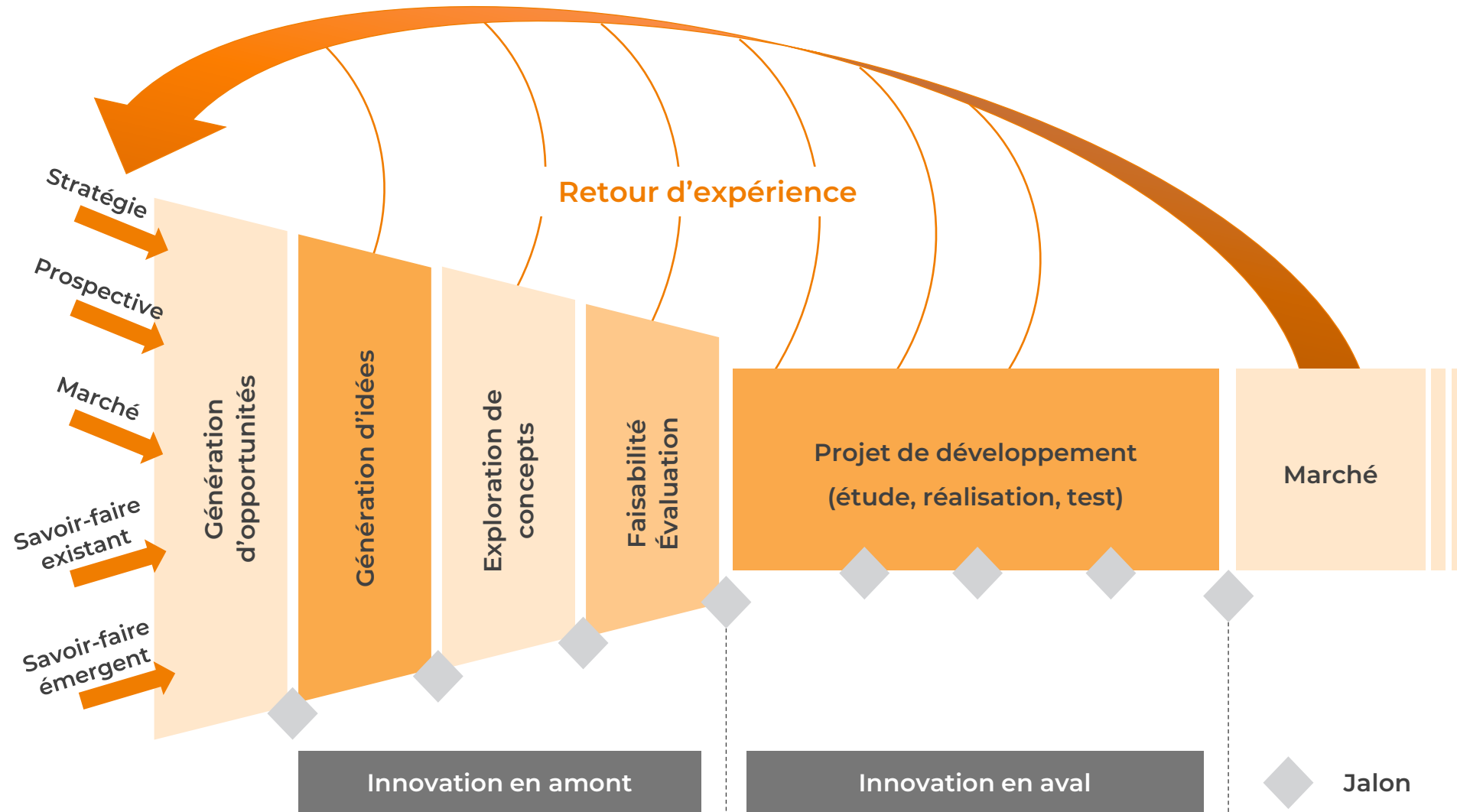
Présence d'agents implantés localement capable d'apporter l'expertise technique nécessaire aux clients dans certaines zones



Accompagnement du client tout au long du cycle de vente :

- Identification de l'opportunité, échantillonnage en laboratoire, adaptation de la recette locale, tests industriels, mise en production et récurrence

Process d'innovation



Poursuite de l'internationalisation



Un contexte de crise sanitaire et alimentaire favorisant le développement de Vinpai à l'international



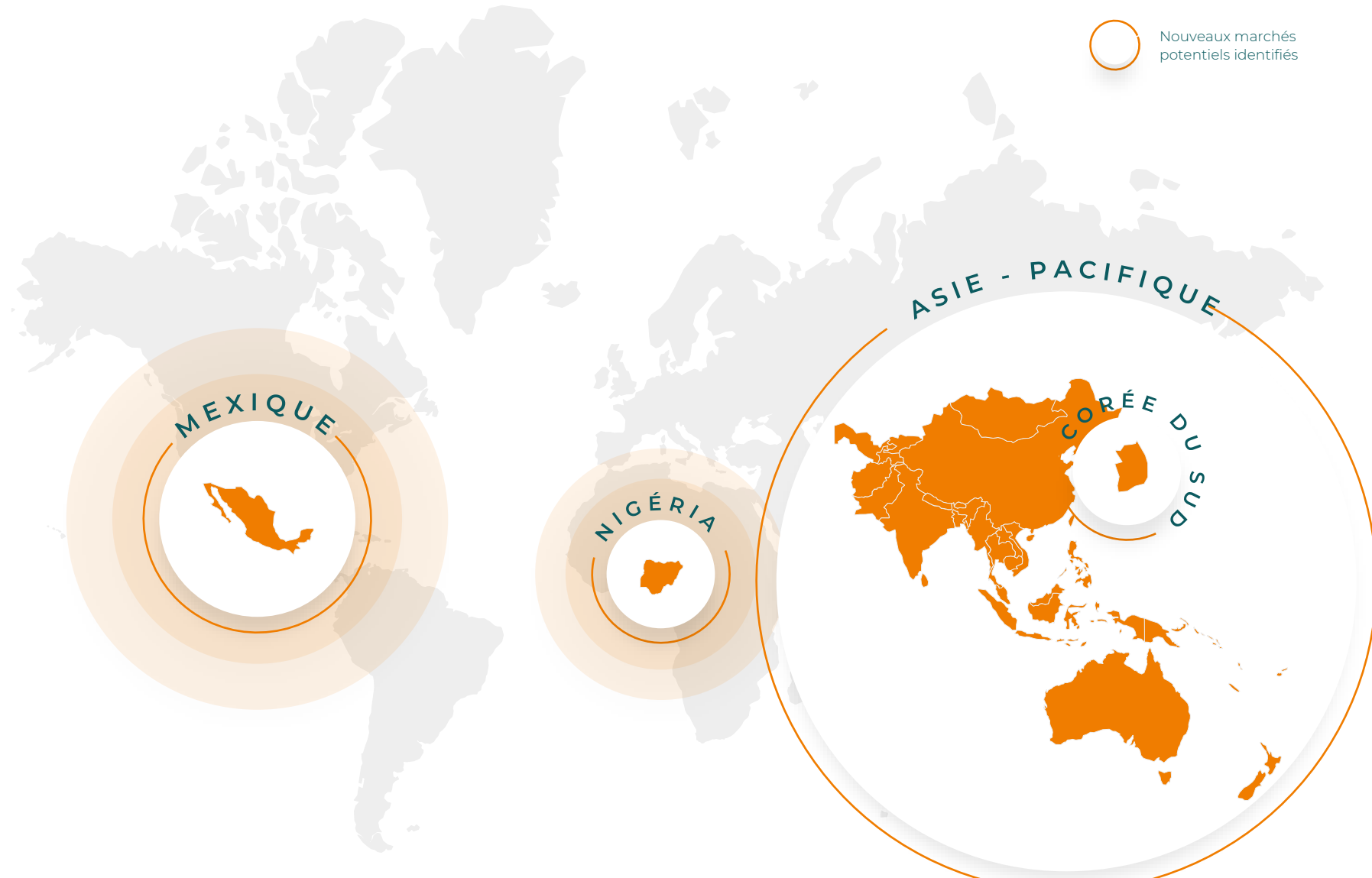
Accompagnement d'acteurs français à l'international



Signatures de contrats auprès de grands industriels dans les pays en développement



Des référencements, sources de croissance à l'international



Conseil d'administration

Société



Cyrille Damany



Philippe Le Ray

Extérieurs



Christian Jouno,
Représentant ChrisProject



Maud Bodin,
Administrateur indépendant



Alec De Selliers
De Moranville,
Administrateur



Isabelle Duret Adam,
Administrateur indépendant